


BAB V

PENUTUP



Pada bab terakhir ini akan menguraikan kesimpulan yang telah di dapat dari keseluruhan pembahasan yang disajikan pada bab-bab sebelumnya, kemudian dilanjutkan dengan pemberian saran yang mungkin dapat bermanfaat bagi mahasiswa agar mampu mengembangkan kemampuannya dan untuk lebih memahami mengenai Penerapan *Telemarketing* Dalam Pemberian KUR Kepada Nasabah Pada PT. Bank Nagari Capem Bandar Buat Padang.

5.1. Kesimpulan

Penerapan *Telemarketing* Dalam Pemberian KUR Kepada Nasabah Pada PT. Bank Nagari Capem Bandar Buat Padang diberlakukan sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan oleh Bank Nagari Kantor Pusat. Oleh karena itu penulis memberikan beberapa kesimpulan :

1. *Telemarketing* merupakan salah satu aspek pendukung dalam kelancaran proses KUR. Jika peranan *telemarketing* berjalan lancar makan proses dalam KUR sendiri dapat berlangsung singkat dan menghemat waktu serta biaya yang dikeluarkan dengan cara menerapkan penjelasan terlebih dahulu kepada nasabah mengenai *telemarketing* sehingga nasabah dapat mengetahui keuntungan menggunakan *telemarketing*.

2. *Telemarketing* dapat dilakukan oleh semua karyawan Bank Nagari Capem Bandar Buat untuk menghubungi nasabahnya.
3. Adapun beberapa kekurangan dari *telemarketing* yaitu terbatas dalam penyampaian informasi karena kebanyakan digunakan dengan cara sms sehingga lebih efektifnya melakukan *telemarketing* dengan cara *telephone* langsung kepada nasabah yang dituju.

5.2. Saran

Untuk semakin meningkatnya penerapan *telemarketing* dalam menunjang ke efektifitasan melayani nasabah PT. BPD SUMATERA BARAT (Bank Nagari) Capem Bandar Buat Padang. Maka penulis akan memberikan beberapa saran yaitu :

1. Bank Nagari Capem Bandar Buat diharapkan lebih sering melakukan upaya penyuluhan dan penggunaan *telemarketing* kepada karyawan dan nasabah agar lebih menunjang ke efektifitasan.
2. Dapat menggunakan *telemarketing* dengan baik maka akan memudahkan kinerja pelayanan tanpa perlu antrian yang panjang dalam mendapatkan informasi sehingga menghemat waktu dan biaya.
3. Mempertahankan pelayanan yang telah baik dan meningkatkan penggunaan *telemarketing* dalam melayani nasabah Kredit maupun Dana.